

# 两抓年工作报告心得体会(优秀5篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。下面是小编为大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 两抓年工作报告心得体会篇一

20xx年6月8日-9日，中国共产党太原市杏花岭区第四次代表大会胜利召开。随后，全区上下掀起了学习我区第四次党代会精神的热潮。区委、街道党工委要求我们认真学习党代会工作报告，领悟大会精神，同时将报告与实际工作相结合，落到实处。通过自己学习，并与社区党支部其他优秀党员交流，我深刻地感到：我区第四次党代会的召开对进一步动员和组织全区党员和人民群众投身于转型发展、跨越发展的生动实践，努力实现“创宜居环境，建和谐城区”宏伟目标具有极其深远的意义。现将本人学习第四次党代会精神的主要心得体会归纳如下。

一、党代会精神是对我区规划的拓展和延伸。

这次大会上，区委书记魏民代表三届区委所做的工作报告，客观全面的回顾和总结了我区过去五年特别是近两年的工作，深刻总结了五年发展时间的成功经验，明确提出了我区今后五年全区国民经济和社会发展的奋斗目标，总体原则和重大任务，是引领我区“”期间转型跨越发展的纲领性文献。

二、党代会精神是对党的宗旨意识的升华与发展。

会议要求我们始终把坚持以人为本，作为一切工作的出发点

和落脚点，始终把群众利益放在第一位，带着责任，带着感情，关心群众安危冷暖，着力解决好关系他们切身利益的具體问题。通过全社会的共同努力，使全社会的各个阶层、各类群体的每一个人都能共享改革开放的成果，在社会经济发展的基础上迎来小康生活。

三、党代会精神是对当前社区建设工作的指引和推动。

会议要求我们着力提升职业道德水平和专业素质。一要提高学习能力。古人云：“非学无以广才，非学无以明智，非学无以立德。”在学习内容上求“广”，在学习方法上求“活”，在学习态度上求“严”，从而加快知识更新和理念更新。要以此此次学习党代会精神为契机，认真学习和深刻理解党代会精神的科学内涵、精神实质、根本要求，努力学深学透，联系工作实际，不断地学习，不断地应用，并且在应用中检验学习效果，在应用中转化学习成果，不断提高自身的理论水平、政治素养和工作能力。

二要提高工作能力。新形势下我们尤其要具有综合分析研究的能力，能够在复杂的人和物事件中透过现象看本质，抓住主要矛盾和矛盾的主要方面，并根据事物的发展趋势，预测未来可能出现的问题，超前采取防范措施，把工作做在前面，掌握工作的主动权。

三要提高创新能力，顺应形势进行不断总结、巩固、升华。创新不意味着否定过去，而是要以科学发展观的眼光区分对待。创新的关键在于依托现有条件、整合现有资源、发挥现有优势，借鉴以往的经验、条件的同时，发挥主、客观能动性，客观查找存在的问题，用科学发展的眼光去分析问题，总结有效的做法，找出新思路、新方法。

作为基层的社区干部，在今后的工作中，唯有不断解放思想、开拓创新，在探索解决社区发展问题的同时，努力致力于“转型发展，跨越发展”，才能确保各项措施的落实。在

实现本社区跨越发展的同时，努力为实现“创宜居环境、建和谐城区”的宏伟目标贡献自己的力量。

## 两抓年工作报告心得体会篇二

xx年顺利完成的工作：

- 1、以认真的态度积极参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。
- 2、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。
- 3、对各类财务会计档案，进行了分类、装订、归档。

xx年学习方面和个人修养和综合素质的提升：

- 1、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。
- 2、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。
- 3、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。
- 4、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

xx年中仍然存在的不足：

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

- 1、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的效果。
- 2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。
- 3、理论水平不高，当前社会财务会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了财务会计基础知识和财务会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

xx年严格履行财务会计岗位职责，扎实做好本职工作：

- 1、善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。
- 2、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

## 两抓年工作报告心得体会篇三

党中央、国务院实施新一轮西部大开发和扶贫开发战略，专门制定了进一步支持我省发展的一揽子政策措施，为我省创造了前所未有的重大机遇；我省自然资源丰富，区位条件良好，市场潜力很大，随着基础设施建设的不断改善，经济社会发展的比较优势和后发优势越来越突出；经过长期的探索和努力，我省发展思路清晰，找到了适合我省实际的发展路子；全省上

下干事创业、增比进位、创先争优的氛围空前浓厚，展示出无穷的发展力量。更为重要的是，今年下半年我省党将召开，对党和国家未来发展进行战略部署，必将为我在新的起点上推进改革开放和社会主义现代化建设指明方向、注入动力，提供科学的理论指导和坚强的政治保证。

省委书记栗战书说，贵州将牢固树立扶贫开发脱贫致富是贵州“第一大民生工程”的意识，着力构建大扶贫格局，在今后20xx年，向“绝对贫困”发起“总攻”。

今后五年，我省要构建完善的农村道路网络，全面改造农村电网，新建30万口沼气池，建成农村人口人均半亩基本口粮田，每年培训转移10万名农村劳动力，全面完成现有5000个贫困村整村推进脱贫任务，基本实现1户农户转移1人、掌握门实用技术的目标；大力实施生态移民工程，逐步把生活在不具备生存条件的深山区、石山区、高寒山区和地质灾害高发区35万户150万农村贫困人口搬出大山；切实搞好扶贫开发政策和城乡社会保障制度的衔接，妥善解决丧失劳动能力和常年生活困难的群众的温饱问题。

我省在党的领导下着手一些发展措施：

一、善走别人走过的成功之路，不走别人走过的弯路，敢走别人没有走过的新路今后五年，只要我省始终不渝地坚持以党的精神为指引，坚持科学发展不动摇，坚定信心、乘势而上、顺势而为，用好条件、抓住机遇、发挥优势，善走别人走过的成功之路，不走别人走过的弯路，敢走别人没有走过的新路，就一定能够走出一条符合我省实际和时代要求的后发赶超之路！

二、全面、协调、可持续、惠民生、促和谐的科学发展之路我省要开创的后发赶超之路，是一条追赶全国“三化”步伐，同步推进工业化、城镇化和农业现代化，广泛汇聚发展要素，充分运用一切先进发展成果，促进经济加速跨越和社会全面

进步的道路；是一条面对更加强化的市场约束和更加刚性的环境约束，面临既要“赶”又要“转”的双重压力、双重任务，破解资源环境制约、实现循环利用，做到既提速又转型、经济效益社会效益生态效益同步提升的道路；是一条充分调动人民群众积极性主动性创造性，让人民群众充分享受发展成果，不断提升幸福指数的道路。一句话，是一条从贵州实际出发，全面、协调、可持续、惠民生、促和谐的科学发 展之路！

三、为建设一个充满活力、日新月异、幸福祥和的贵州而不懈奋斗要探索和走出这样一条新路，必须高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，全面贯彻落实党的精神，紧紧抓住重大历史机遇，坚持科学发展、奋力后发赶超，以转变经济发展方式为主线，牢牢把握“加速发展、加快转型、推动跨越”主基调，同步推进工业化、城镇化、农业现代化，深化改革、扩大开放，努力实现经济提速转型，以提高党的执政能力和保障科学发展为目标，全面提高党的建设科学化水平，为建设一个经济持续增长、政治文明进步、文化繁荣发展、民族团结和睦、社会和谐稳定、生态环境良好，充满活力、日新月异、幸福祥和的贵州而不懈奋斗。

四、一天也不耽误、一步一个脚印，奋战五年，努力追赶，开启贵州科学发展新征程，是当今贵州的时代所赋、大局所在、民心所向。全省共产党员和各族群众都要拿出敢闯新路、敢于突破、敢于胜利的气概，拿出发愤图强、坚韧不拔、后来居上的志气，不向困难低头，不向挑战示弱，不向挫折妥协，一天也不耽误、一步一个脚印地将全面建设小康社会的宏伟蓝图变成美好现实！

学习党代会报告，还可以从一些数字中看出，未来5年，任务艰巨，任重道远，需要全体共产党员、师生员工的共同努力。我省在发展，我们作为教师，更不能阻挡我省发展之路，教育事业更是现在和未来我省发展的重要基础。我身为贵州省农村一名教师，应该转变教育理念，不断加强学习，完善自

我。学生是学习的主人，是发展的主体。教师面对的是学生的未来，而不是个人眼前的荣誉和利益，要立足于学生的成长。因此教书育人需从大处着眼。社会在发展，知识在更新，知识容量在扩大。不学习，就跟不上时代的步伐。只有不断学习，才能够不断充实自己，才能不断吸收新的教育思想、教育理念、教育模式，教育方法和教育途径。学校教育虽说由师生两个方面共同完成，但关键还是在于教师。教师的主导、导向作用是十分重要的。用什么样的教育思想、理念、模式、方法、途径来完成自己的教育，将直接影响到学校的教育教学效果。

作为一名教育工作者，通过学习《贵州省第十一次党代会精神》，我决心严格要求自己，勤奋工作，积极进取，进一步检查师德师风，不断提高自己的业务能力和水平，以饱满的热情和和蔼的工作态度对待每一个学生，言传身教、为人师表，为让每一位学生适应时代的发展作出自己应有贡献，让学生为肩负起建设美丽贵州的重任而努力学习。

## 两抓年工作报告心得体会篇四

光阴似箭，日月如梭。转眼间，一个季度的时间又飞逝而过。回首\_\_年首个工作阶段，是在忙碌的工作和繁重的压力下一路走来的。最明显的感觉就是在公司渡过了许多加班的夜晚，当收拾一天的工作，看着窗外风光带中美丽的灯火如珠串般镶嵌在湘江两岸，城市中闪烁的五彩霓虹，还有芙蓉路上川流不息的车水马龙时，心中总有一种怅惘之感。走进社区的林荫小道，宁静的夜晚让我体会到一种嘈杂的生活中难得的寂静与清新，偶尔可以闻到弥漫在空气里淡淡的花香，踩着自己的身影，不受任何干扰，任思想信马由缰，自由驰骋，一身的疲惫和紧绷的压力在这宁静的夜晚消逝无形，剩下安宁平和的心情。这可以算是自己一点点舒缓压力的小方法吧。新年伊始，在公司召开的年度动员大会上，便已制定和明确了各部门、各项目的年度工作计划，下面我将分别就市场部门和宁远恒盛项目一季度的工作做出如下总结。首先从市场

部门说起，市场部门是个工作量大，事情繁琐的部门，除了日常的市场周报、市场月报制作、地产博客维护、土地库资料整理这些常规工作外，我们还有很多临时性的工作任务，比如配合公司新项目进行前期市场调研工作，搜集市场资料，追踪行业动态等工作。

一季度期间也有不少的新生力量参与到市场部的工作，大浪淘沙，留下来的依然是宾琴和我两个人。宾琴在来公司之前是没有地产从业经历的应届毕业生，她的工作是从最开始最简单的房地产基础知识学起的，一步一步慢慢的向前走，在工作中不断学习不断成长。这几个月来我也欣喜的看到了她的变化，虽然她还保持着内向和害羞的性格，但她任劳任怨、勤恳的工作态度在全公司都是有目共睹的。我希望她能继续发扬这种务实的作风，努力学习，提高效率，成为市场部不可或缺的人才！对于市场部一季度的工作，在周总的指导下，取得了不错的成效，自持续开展的公司地产博客，一直保持着较高的点击率和市场好评，内容较之去年公司成立初期时也更显深度和专业。所以我们公司在长沙搜房网上博客点击率的总排名已经超过了很多业内有名气的大公司老总，位居第五，点击率达到12万多人次。这让市场部和公司同仁深感骄傲和自豪。同时我也搜集了一些业内同行制作的市场报告，在多方借鉴和综合的基础上，上传的市场周报内容格式几经改版和调整，在原有的基础上增加了宏观规划、全国楼市动态集锦、政策评论等更全面的内容。所以给同行的感觉是我们的市场周报在宏观和信息的全面性方面已经达到一定水准。

其次一季度市场部还完成了两个较大的工作任务：最新版的长沙大市场概述、长沙市各区域代表楼盘档案库。这是4月份市场部辛苦工作的结果，要从跨度几年的地产项目、成千上万个数据中得出房价走势结论及目前的行业数据，确实不是件容易的事情。而楼盘档案库则收集了长沙楼市近30个各区域代表性在售楼盘的详细资料，多达400页的报告以详实的数据、规划、图片、文字一一再现了各楼盘的情况。将成为市场部一份重要的资料存档。但总体而言，市场部因为人手等



各方面的原因，在专题研究和培训资料上做出的成绩还比较欠缺。争取在下季度及本年度的工作中，一方面继续维系好前期的工作成果，做好专题研究和相关行业知识的培训课件。另一方面将市场部建设成为一个专业的、宏观的数据研究部门，另外，恒盛项目的工作在今年一季度有三个重要的节点，第一是在年初对整个年度的工作计划在做了全新的调整，重新梳理了项目的营销进度。第二就是4月23日举行的项目开工典礼仪式，已经圆满完成，并取得了广泛的市场反响，维持了市场关注热度。第三，招商工作经过前期近半年的接洽，已经取得了实质性的进展，与心连心已经进入最后的谈判阶段，争取在5月能够签下合作条件，这样将有利于后续商业推广的开展。在恒盛项目的整体的策划过程中，由于本人经验的欠缺，对项目的把控不够，在年初对整体工作产生了一定的延误和影响。在2月下旬，我和郑经理驻恒盛广场销售现场呆了一段时间，对项目销售工作进行了全新梳理，将销售说辞体系进行了精简和提炼，以便于销售员掌握重点突出、简明扼要的说辞篇章，在谈客的时候有的放矢，一针见血。3月和4月的工作重点主要是对项目商业裙楼的整体定位、基础价格制定、及确定投资回报率等工作，还有筹备4月下旬举办的开工典礼。

在整个操作恒盛广场的项目中，个人总结出以下三点心得：

第一，磨刀不误砍柴功。在正式收筹前需要两三个月较为充裕的市场培育期，这样才能真正形成拉闸放水的效应，保证收筹工作取得开门红。

第二，操盘模式市场教育成本较大。在整个房地产市场发展尚不成熟的三线城市，沿用长沙的操盘模式，作为第一个吃螃蟹的人，市场教育成本较大。客户对于先收筹后选房的模式存在一定的心理抗拒，觉得交了钱但心里没底，在一定程度上影响收筹。这也是公司策划部门所有同事都需要思考和探索的问题。在以后操作三线市场的地产项目中，是否可以考虑把目前的操盘模式结合当地市场行情进行优化整合？扬长

避短，实现快速成功的销售。

第三，策划体系的任何文字都应简明扼要，直指中心。在去年12月下旬写的销售部十大篇章说辞体系中，由于受固化的策划思维影响，销售员应掌握的十大篇章写了足有15000字，虽然内容很系统和全面，但没有考虑到销售员在实际谈客过程中的操作问题。所以在2月份对说辞体系都做了精简和提炼，更容易让销售员掌握运用。以上几点，就是我在操作恒盛项目过程中自己的一点感悟。接下来的工作中，恒盛项目首先将在5月底6月上旬进行已认筹住宅客户的解筹工作，要着手进行一系列的准备工作。然后项目进入商业推广工作，为后续的商业收筹和销售做铺垫。综上所述，一季度所有的工作都已告一段落。在这短短的几个月里，对我而言是痛苦的学习和成长的过程，第一次尝试做商业地产分析，确定投资回报率，第一次筹备大型营销活动，这些宝贵的经历将留存在我的记忆中，以供借鉴。我真心的希望在工作中能更上台阶，特此提出晋升申请。在\_\_0年接下来的工作中，我将不断完善自己，把本职工作做得更有广度和深度，谢谢大家！

## 两抓年工作报告心得体会篇五

这一行的职责，也是业主对我们的期望，更是我们的生存之本。

物业公司作为一个企业，生产的产品是我们大家每天所提供的服务，服务这个产品，无法让产品经检验合格后，再提供给业主，而是我们这些产品生产者，每天连续不间断的直接由业主即时消费，如：客服招待；工程维修；保安员巡视、站岗；保洁员的卫生清扫等等，因此咱们的服务每时每刻都在经受业主的评估，可是，评介服务产品的质量，主要通过被服务方“感知”的方式评判，如受到尊重，微笑服务等，这就要求我们注意方方面面的服务细节，因而服务过程中的礼仪礼貌，服务规范用语，服务人员的素质，均决定着这个产品的质量，也可以这么说，服务不用高谈阔论，只要从点滴做

起。

随着居民生活水平的不断提高，享受优质的物业管理服务成为普通大众的心声，其消费观念、维权意识也在发生着巨大的变化，从住面积的基本要求，发展为住环境、住氛围直至考虑到物业公司提供服务的品质，这就要求我们在服务要向更高层次迈进。

以下是我对物业服务的几点想法，与大家一起交流。

## 一、 严格执行标准 规范服务

任何物业公司提供物业服务的前提，是与委托方签订合同，或称服务协议，合同的标准一般都按照国家规定的标准。

物业公司按合同约定的服务标准提供服务，这是整个服务过程中最低的要求。如物业公司所提供的服务低于标准，等于违约，按照合同约定，是要承担相应的违约责任。但对目前物业行业来说，很可能导致业主拒交物业费，到时不用业主请物业公司离开，也因无力承担正常运转的费用而退出。你我同样丢失了这份能按时领到工资的稳定工作。所以按合同约定的标准提供服务是最低限度。

目前咱们三个分公司的服务标准都挂在客服前台的明显处，大家可以学习、了解，并经常按照标准对照检查自己是否履行了自己的职责。

但是物业服务不仅仅是按标准、按规范，服务是无止境的。万科物业企业理念中有一条对客户理念是：我们的使命——是持续超越我们的客户不断增长的期望；海尔的服务，大家都知道，海尔的产品与其他产品没有很大的差异，但是他的售后服务，赢得了市场。咱们的物业服务水平同样要在工作中不断总结，提高自身的水平，才能赢得业主满意。

## 二、 注重服务细节

服务注重细节，服务注重点滴是服务的内涵。汪中求的“细节——决定成败”一书中提到“没有破产的行业，只有破产的企业”——细节造成了差距。对于不关注细节可能带来的不可想象的结果我举一个案例：中国长江医疗器械厂经过艰难的谈判即将与美国客商约瑟先生签订“输液管”生产线的合同。然而在参观车间时，厂长陋习难改，在地上吐了一口痰，约瑟看后一言不发，掉头就走，只留给厂长一封信：“我十分钦佩你的才智和精明，但您吐痰的一幕使我彻夜难眠。一个厂长的卫生习惯可以反映一个工厂的管理素质。况且我们合作的产品是用来治病的，人命关天。请原谅我的不辞而别，否则上帝都回惩罚我的”。这个案例体现的就是1%的错误导致100%的失败的结果。

物业服务是琐碎并繁杂的工作，每个服务的细节，都决定服务的成效。

下面说个咱们身边注重细节的例子，公司总部工程总监卿总，每次上业主家走访了解情况，必须带上一个塑料袋，塑料袋里装的是鞋套，来到业主门口，带上鞋套才进业主家，了解情况后出门，脱下鞋套不是扔进垃圾桶，而是将鞋套整理好，装进带来的塑料袋内，以备下次使用，我想人人都能做到上业主家带鞋套进入，可有几个人能做到，再次利用。卿总带鞋套、装鞋套、叠鞋套的过程，既向业主展示了规范的工作程序，尊重和重视业主的服务理念，更重要的是向业主传递了节约、务实的信息，此行此举融入政府提倡构建节约型社会的号召，达到了业主节约每一分钱的要求。

服务讲究细节，点滴无处不在，如“人过地清”，“人过地清”的意思是：只要是我们物业员工经过的地方必然会干净整洁、秩序井然，如果有业主随手扔垃圾，无论是保安员、保洁员还是你我，只要是看见了，都视为己责将其拾起，业主看到这种情形后必然会有所感触，以后慢慢的影响就不会

随意丢弃垃圾了。在咱们的带动下，小区发生变化，不也是咱们对社会的回报，证明自己在为城市的进步，创造的价值。

但是咱们在服务过程中，稍不注意细节就有可能，与你所提供服务的初衷背道而驰。小区大门口的保安室和岗亭，是对外展示的窗口，室内室外的周围环境的代表着小区形象，外人到保安室看一眼，对咱们的服务水平，一般能估计的差不多。因此这就要求我们对自己工作的环境，注意随时整理，保持整洁不要在墙上随意乱写乱涂，更不要堆放杂物。时刻提醒自己这是我们服务水平的标志。

咱们员工有的住在单位，与业主同住一个社区，上班下班一般都在小区内活动，咱们一时的不注意一口痰、一声喧哗，很容易引起业主反感，拉开咱们与业主的距离，所以，咱们应该每时每刻注重，这是在维护公司形象，维护小区形象，更重要的是在维护自身形象。

### 三、 提倡礼貌服务

物业服务的精髓是综合服务，为业主提供满意的综合服务是我们最大的追求。综合服务不仅包括正常合同约定的服务，而且还包括服务提供者的礼貌、礼节和行为方式。

礼貌服务可以使被服务者心理上、精神上的需求得到满足，产生心灵上的沟通和信任，从而提高物业公司美誉度，同时也可弥补其他服务的不足。

服务中一言一行投入礼貌服务，本身便提高了服务水平。如保安员在服务过程中，仪容整洁、军姿规范、礼貌查询，一举手一抬足代表着小区的形象，接待访客和业主彬彬有礼，让业主产生安全感、舒适感、亲切感，既维护小区形象，又捍卫自身的尊严，真正成为了“业主的守护神”。

反之，保安员执勤时衣冠不正，往大门口墙上一靠，访客和

业主进出时不闻不问，坐没坐姿、站没站像。在工作中不经意间随地吐痰，大门口保安值班岗周围痰迹斑斑；特别是保洁员刚刚清扫利落，随口一痰将自己的辛苦付之一炬。因此我们不仅要提高自己的素质，改掉一些陋习，加快溶入城市的氛围。

物业服务是朝阳产业，作为一种新兴产业，已成为城市管理的重要组成部分，在美化城市环境、提高人民生活品质、扩大就业等方面都发挥了重要作用。物业服务改善了人民的居住质量，维护了社区的安定，推动了社区精神文明建设，为业主创造了一个优雅、安全、文明、舒适的居家环境和工作环境。因此咱们这些从事物业服务的工作人员，只要咱们努力，工作前景是乐观的。